



La Regla del 100% ...

Corrían principios de 1999 y yo, en calidad de director ejecutivo de una organización empresarial, fui invitado a una importante conferencia internacional en los Estados Unidos. En el segundo día del evento, una de las conferencias magistrales estuvo a cargo de un personaje de unos cuarenta y cortos años quien impartió la más enriquecedora e inspiradora conferencia que yo había escuchado hasta ese entonces. Este personaje se trataba de Howard Schultz, CEO de Starbucks. Aunque quedé realmente impactado, reconozco que en ese momento (y quizás porque no bebo café...) todavía no había dimensionado la trascendencia del personaje que nos había compartido tantas ideas interesantes. Lo que sí recuerdo es haber agotado por completo la libreta de apuntes, la cual de hecho fue mi "Biblia" empresarial durante años.

Al terminar la conferencia, debido al congestionamiento de los baños los coordinadores nos indicaron a los del final de la fila que, por favor, fuésemos hacia el que quedaba más adelante. Recuerdo que transcurrido un rato caminando me resultó extraño que el otro baño estuviese tan lejos y que hubiese que meterse por tantos laberintos para llegar. Pero como cada vez que preguntaba a alguien este me indicaba que quedaba "más adelante", seguí mi camino. Lo que hasta el día de hoy no entiendo es por qué no me extraño que al final ya nadie más de los que también iban conmigo me acompañasen... Justo al entrar me topé de frente con un señor que salía y quien me sonrió. ¡Era el mismo Howard Shultz en persona! Recuerdo como hoy que luego de haber dado dos pasos paré de repente, giré y, con una "frescura" que quizás ya he perdido con los años, le pregunté (traduzco): "Disculpe Sr. Schultz, ¿podría usted decirme cuál ha sido el secreto de su éxito?". El personaje paró, volteó sorprendido la cabeza en cámara lenta, luego giró el cuerpo y se acercó a mí. Ya parado frente a mí y mirándome a los ojos me puso la mano en el hombro derecho y me dijo: "Yo nunca me acuesto sin la sensación de haber dado en ese día mi 100%". Sonrió, giro de nuevo, se fue caminando y ese fue el final de nuestra "conversación". "¡Caramba! Entré por equivocación al baño de los VIP y el resultado ha sido que acabo de recibir el mejor consejo de mi vida", pensé.

He aplicado ese consejo desde ese día religiosamente y, si algo he aprendido en el proceso, es que el consejo de Howard Schultz puede interpretarse de muchas formas, aplicarse a muchos contextos y gestionarse de diferentes maneras. Yo por ejemplo cogí este consejo para aplicar lo que denominé la Regla del 100% como marco de referencia para todo lo que hago. Por eso cada vez que hago algo lo reviso y lo "recontra" reviso para estar seguro y conforme de que he dado mi 100%, y si no, lo rehago hasta que esté 100% tranquilo. De hecho, este artículo es "víctima" de La Regla del 100%. También al acostarme me duermo haciendo un repaso de todas las ocasiones en que durante el día apliqué o no La Regla del 100%.

¿Da usted el 100% en todo lo que hace? ¿Está usted seguro de estar explotando el 100% de su potencial? ¿En su trabajo, da usted siempre su 100% cada vez que se le asigna una responsabilidad o tarea? ¿Y cuando tiene un problema o un reto, da usted su 100% para resolverlo? ¿Es usted 100% sincero/a con sus compañeros y clientes? ¿Está usted dando el 100% en todas sus relaciones? ¿Cuida usted su salud al 100%? ¿Cuándo alguien le pide apoyo, da usted el 100% de la ayuda que podría darle? Si no es así, empiece a hacerlo ya mismo porque lo más interesante de La Regla del 100% es que no es recuperable. Dicho de otra forma, si usted no dio su 100% hoy y solo dio un 80%, lamentablemente mañana no puede recuperarlo dando el 120%. Lo que quiere decir que cada día que usted no da su 100% se está alejando un poquito de haber vivido su vida al 100%... La Regla del 100% también me ha ayudado a entender qué hace levantarse todos los días temprano a trabajar a individuos que, desde nuestra perspectiva, ya son todo lo "mega-ultra-hiper" exitosos que alguien podría soñar ser jamás. Definitivamente no es el dinero, el poder y la fama pues ya de esto tienen todo lo que quieren y pueden usar. Por ejemplo, pensemos qué pudo mover en su momento a un Steve Jobs ya enfermo a seguir liderando su exitosa empresa hasta que, debido a sus problemas de salud, sus fuerzas le fallaran. O qué impulsa un ya octogenario Warren Buffet a seguir todavía al "pie del cañón" en sus empresas como si fuese el primer día. Me atrevo a especular que a estos dos personajes, al igual que miles de otros individuos que lideran o han liderado el mundo, los mueve una sola fuerza que los impulsa a seguir adelante y esta es dar en todo momento su 100%.

Lo más interesante del caso es que aplicar La Regla del 100% es nuestra única verdadera garantía del éxito en la vida, pues nos mantiene siempre fuera de nuestra zona de confort. Esto debido al simple hecho de que nuestro 100% de hoy será mañana nuestro 0%. Dicho de otra forma, lo que hoy es nuestro techo mañana debe ser el piso sólido sobre el cual iniciemos el próximo ascenso. Otro aspecto interesante a destacar es que La Regla del 100% en ningún momento habla de "EL" 100%, sino que habla de "NUESTRO" 100%. Es decir, que al final no se trata de dar el 100% que los que otros esperan de usted ni de compararse bajo los estándares de medición que imponen otros. Solo nosotros sabemos con certeza cuál es nuestro 100% y solo nosotros debemos convivir con la satisfacción o la insatisfacción de no darlo. Lo único es que si decide no dar su 100% en todo lo que hace, recuerde que hay pocas sensaciones peores en la vida que la de llegar al final de sus días con la sensación de no haber agotado el 100% de su potencial...

